

Elementi strategije za promjenu strukture jugoslavenskog izvoza drvnih proizvoda u Italiju

STRATEGY FOR CHANGE OF YUGOSLAV EXPORT STRUCTURE OF WOOD PRODUCTS INTO ITALY

Ante Ivišić, dipl. oec.
R.O. »EXPORTDRVO«, Filijala Rijeka

UDK 630*7

Prispjelo: 10. lipnja 1989.
Prihvaćeno: 18. lipnja 1989.

Stručni rad

Sažetak

Ovaj je rad pokušaj analitičkog osvjetljivanja talijansko-jugoslavenske razmjene drvnih proizvoda na međunarodnom tržištu. U radu se upozorava na nove tendencije u međunarodnoj trgovini i na specifičnosti tih kretanja koja imaju velik utjecaj na proizvodnju i razmjenu u radnointenzivnim granama. Dana je analiza jugoslavensko-talijanske razmjene drvnih proizvoda i upozoreno na utjecaje necjenovnih faktora proizvodnje zbog kojih Jugoslavija u razmjeni sa svijetom, a naročito s Italijom, ima izrazito nepovoljnu strukturu izvoza. Navedeni su glavni uzroci koji determiniraju postojeći oblik jugoslavensko-talijanske razmjene. Ti su uzroci velikim dijelom posljedica rizika u stupnju razvijenosti i strukturi proizvodnje tih dviju zemalja.

Na temelju analize apsorpcije talijanskog tržišta i analize jugoslavenskih izvoznih mogućnosti predlaže se promjena strukture proizvodnje i izvoza drvnih proizvoda u Italiju. Rješenje za promjenu strukture ne traži se u klasičnim oblicima povećanja izvoza nego u internacionalizaciji proizvodnje i razmjene te prihvaćanju kolaborativne tehnologije koja postaje temelj suvremene međunarodne trgovine. Kolaborativna bi tehnologija uvela nov oblik trgovine subprocesima proizvodnje na temeljima JIT (just in time) — proizvodnje, a lokaciju subprocesa proizvodnje određivao bi VAGOR (value added to gross output ratio) — faktor.

Ključne riječi: struktura proizvodnje i izvoza — izvoz drvnih proizvoda — jugoslavensko-talijanska trgovina.

Summary

This paper has been made as an attempt for analytic illustration of the Italian-Yugoslav exchange of wood products on the international market. It directs attention to new tendencies in the international trade and to specific quality of such activities which strongly influence production and exchange in active branches. An analysis of the Yugoslav-Italian exchange of wood products has been given calling attention to the effects of non-price connected production factors on account of which Yugoslavia in exchange with the world and particularly with Italy has a pronounced negative export structure. The main reasons determining the existing forms of the Yugoslav-Italian exchange have been mentioned. The reasons are in a large part the result of differences in the degree of development and in the production structure in the two countries.

On the basis of the analysis of the Italian market absorption and the analysis of the Yugoslav export possibilities it is suggested to change the production structure and export of wood products to Italy. The solution for the change of structure is not sought in the conventional forms of rise of export, but in the internalization of production and in the exchange and acceptance of a collaborative technology which is becoming a base in modern international trade. The collaborative technology would introduce a new aspect of trade by sub-processes of production on the basis of »just in time production« whereas the location of the subprocesses of production would be determined by VAGOR (the value added to gross output ratio) factor.

Key words: structure of production and export — export of wood product — Yugoslav-Italian trade (A. M.)

Reforme privrednog sistema u Jugoslaviji nameću nova pravila igre, ali nude i nove izazove privrednim subjektima za integraciju u svjetske privredne tokove, koja već u devedesetim godinama ruši stare i postavlja nove ekonomske granice u Evropi.

Da bi ostvarila očekivane pozitivne rezultate iz privredne reforme, jugoslavenska privreda treba uvažiti nekoliko svjetskih tendencija u proizvodnji i međunarodnoj trgovini. Jedna od najvažnijih jest asimetričnost podjele rada, koja se očituje u različitom položaju metropole i periferi-

je. Dok metropola ima aktivnu ulogu u razvoju, periferna privreda ima pasivnu, bilo kao izvor jeftinih faktora proizvodnje (radne snage, sirovina), bilo kao tržište za plasman tehnologije i finalnih proizvoda.

Usporedno s internacionalizacijom proizvodnje odvija se i proces vertikalne koncentracije strateških aktivnosti (istraživanje, razvoj, planiranje, upravljanje korporacijom). Proces internacionalizacije kapitala i industrijske proizvodnje nije mimošao nijednu nacionalnu privredu. Od sredine šezdesetih godina nastao je pravi eksodus niza industrija razvijenih zemalja u nerazvijene, u kojima je gotovo neograničena ponuda jeftine radne snage.

To su uglavnom radnointenzivne industrije koje stagniraju, dijelovi proizvodnog procesa modernih industrija i industrije trajnih potrošnih dobara s mnogo radnointenzivnih operacija. Jedna od najpoznatijih jugoslavenskih radnointenzivnih grana proizvodnje koja ima komparativne prednosti na svjetskom tržištu jest drvena industrija.

Udio od približno 10% drvnoindustrijskog kompleksa u jugoslavenskom izvozu afirmacija je prirodnog procesa razvoja drvene industrije i opravdane eksportne orijentacije toga kompleksa na temelju komparativnih prednosti.

Inenzivna jugoslavensko-talijanska razmjena velikim je dijelom posljedica kontinuiranog a visokog udjela drva i drvnih proizvoda u ukupnome jugoslavenskom izvozu. Proizvodi od drva čine petinu ukupnog jugoslavenskog izvoza u Italiji. Ta bilateralna razmjena gotovo je jednosmjerna, jer na uvoz drvnih proizvoda otpada samo 1,8% ukupnog uvoza iz Italije. Visoki udio Italije u jugoslavenskom izvozu drvnih proizvoda proizlazi iz relativnog siromaštva Italije drvom i komparativnih prednosti Jugoslavije koje se temelje na blizini tržišta i relativnom višku drvnih sirovina, naročito svih vrsta listaća.

Jugoslavenski izvoz drvnih proizvoda u Italiju već dugo godina ima nekoliko jasno određenih karakteristika. To su:

— komparativna prednost u primarnim i ostalim proizvodima u kojima dominantnu ulogu imaju cjenovni faktori proizvodnje

— veoma mali udio u izvozu proizvoda za koje veliko značenje ima utjecaj necjenovnih faktora proizvodnje.

— komparativne prednosti u »rasprodaji viškova« zbog relativno niske domaće potražnje. Tu smatrovu »vent for surplus« koncepciju (važnu za nerazvijene zemlje) potencira i velik broj jugoslavenskih izvoznika u odnosu prema postojećem kvantumu izvoznih roba koje na talijanskom tržištu stvaraju privid o neograničenim količinama primarnih proizvoda. To negativno utječe na plasman i cijenu proizvoda.

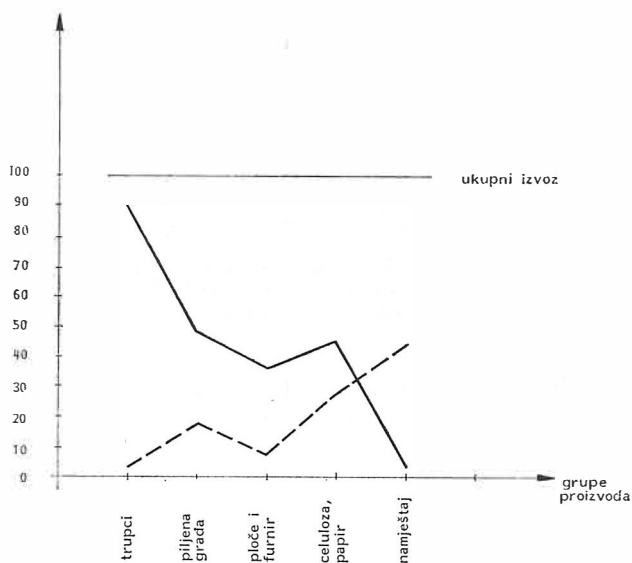
— jugoslavenska drvena industrija u vanjsko-trgovinskom odnosu s Italijom snosi sve negativne efekte periferne privrede zato što talijanski proizvođači pokazuju slabiju cjenovnu elastičnost u potražnji jugoslavenskih primarnih proizvoda, a jugoslavenska strana pokazuje veću dohodovnu elastičnost potražnje sekundarnih proizvoda talijanske proizvodnje

— znaci dominacijskog efekta Italije, koji se očituju u razlikama pregovaračke snage, veličini zemalja (ekonomskoj dimenzionalnosti) ili u razlikama u vrsti privrednih aktivnosti.

Svi ti faktori, uz pomoć domaće regulative na području proizvodnje i međunarodne trgovine, formirali su sadašnju strukturu jugoslavenskog izvoza drvnih proizvoda. Sa stajališta stupnja razvijenosti nacionalne ekonomije i relativnog bogatstva drvnim proizvodima, struktura jugoslavenskog ukupnog izvoza drvnih proizvoda nije nepovoljna i bilježi pozitivne pomake.

U ukupnom izvozu drvnih proizvoda, s povećanjem stupnja finalizacije raste i ukupni udio finalnih proizvoda u cijelom jugoslavenskom izvozu, a u izvozu u Italiju taj je trend obrnuto proporcionalan.

Iz dijagrama se jasno uočava da je struktura jugoslavenskog izvoza drvnih proizvoda u Italiju u odnosu prema strukturi ukupnog jugoslavenskog izvoza izrazito nepovoljna za jugoslavenske izvoznike. Jasno je da bi trebala postojati logika i želja jugoslavenskih izvoznika da mijenjaju tu strukturu.



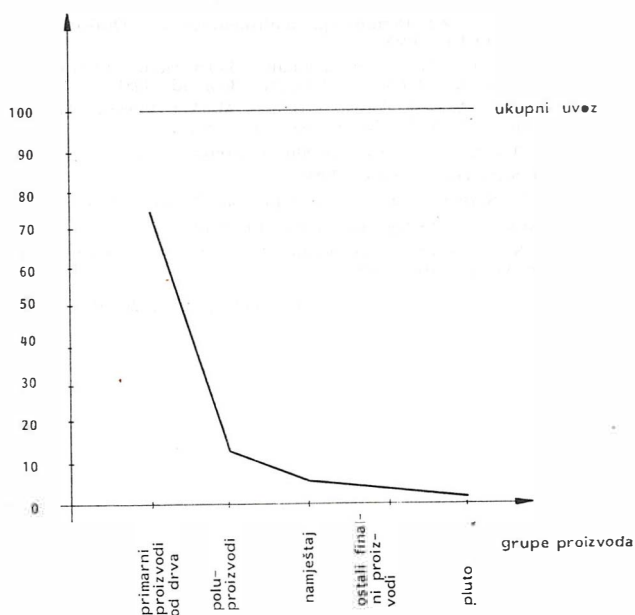
Dijagram 1. Jugoslavenski izvoz drvnih proizvoda i udio Italije u tom izvozu

— — — struktura jugoslavenskog izvoza prema grupama proizvoda
 ————— udio Italije u jugoslavenskom izvozu grupe proizvoda u postocima

Diagram 1 — Yugoslav export of wood products and Italian share in that export
 — — — structure of Yugoslav export by group of products
 ————— Italian portion in the Yugoslav export of a group of products in percent

Da bismo mogli započeti realizaciju promjena strukture, potrebno je analizirati apsorpcijsku sposobnost talijanskog tržišta i provesti komparaciju s apsorpcijom tradicionalnih tržišta jugoslavenskog pokučstva. Italiji pripada 90% jugoslavenskog izvoza trupaca, 48% izvoza piljene građe, 35% izvoza ploča i furnira, a samo 3% jugoslavenskog izvoza namještaja (dijagram 1). Ti podaci pokazuju da je Italija najveće tržište jugoslavenskih drvnih proizvoda, ali po strukturi izvoza i najnepovoljnije za jugoslavenske izvoznike.

Struktura talijanskog uvoza drvnih proizvoda upućuje na to da je to tržište velike potražnje i apsorpcije primarnih i polufinalnih proizvoda i, još izraženije, široke ponude finalnih proizvoda (dijagram 2). Udio primarnih proizvoda u ukupnom talijanskom uvozu drvnih proizvoda od 74% i namještaja od 5% objektivni su faktori koji su utjecali na strukturu jugoslavenskog izvoza u Italiju.



Dijagram 2. Talijanski uvoz drvnih proizvoda u 1987. god.
— udio grupa proizvoda u ukupnom talijanskom uvozu drvnih proizvoda u %

Diagram 2 — Italian import of wood products in 1987
— portion of groups of products in the entire Italian import of wood products in percent

Italija je najveći izvoznik namještaja u svijetu. U ukupnom izvozu Evropske unije za namještaj sudjeluje sa oko 30%, Udio uvoznog namještaja u ukupnoj potrošnji u Evropskoj uniji iznosi 23%, a u Italiji samo 3,4%. Uz Jugoslaviju i Portugal, Italija ima najmanju penetraciju uvoza, što znači da je udio uvoznog namještaja u ukupnoj potrošnji tih zemalja neznan. To znači da je za planiranje povećanja jugoslavenskog izvoza drvnih proizvoda u Italiju te faktore potrebno uzeti u obzir, naročito zato što jugoslavenska

privreda mora provesti strukturne promjene u proizvodnji i izvozu.

Uvođenjem tržišnih elemenata u poslovanje jugoslavenske privrede izvršit će se najkvalitetniji pomaci prema promjeni strukture jugoslavenskog izvoza. Jugoslavija se ne može više osloniti na kvantitativno povećanje izvoza. Osim subjektivnih i objektivni faktori negativno utječu na plasman jugoslavenskih finalnih proizvoda u Italiju. Povećanje izvoza na specifično talijansko tržište ne može se provesti ekspanzijom izvoza finalnih proizvoda uz istovremenu redukciju ponude primarnih proizvoda. Kontraproduktivnost toga puta sastoji se od negativnih mogućnosti kvalitativne ponude jugoslavenske drvene industrije i limitiranog probirljivom apsorpcijom talijanskog, uglavnom izvozno orijentiranog tržišta namještaja.

Rješenje za promjenu strukture jugoslavenskog izvoza u Italiju jest, dakle, prihvaćanje novih tendencija u međunarodnoj trgovini. One se sastoje od internacionalizacije proizvodnje i vanjske trgovine. Internacionalizacija proizvodnje uglavnom se provodi na nižim fazama obrade. Čini je prihvaćanje kolaborativne terminologije kao oblika industrijske kooperacije, što postaje temelj suvremene međunarodne trgovine.

Međutvornička »systemic«-tehnologija provodi koncentraciju proizvodnje i lociranje subliteranata na manju udaljenost od mjesta montaže radi minimalizacije zaliha i JIT, »just in time« (točno na vrijeme) — proizvodnje.

Regulativa koja prati privrednu reformu u Jugoslaviji osigurat će formalno-pravne uvjete za liberalniju podjelu rada između talijanskih i jugoslavenskih proizvođača namještaja. Hoće li se proizvoditi i gdje će biti locirana proizvodnja ili afilijacija za određeni subprocess proizvodnje, ovisit će o grubom outputu, dodanoj vrijednosti u procesu visoke obrade tzv. VAGOR (value added to gross output ratio = novostvorena vrijednost prema ukupnom prihodu). U takvoj podjeli rada VAGOR-faktor će locirati subprocesse komparirajući cijene svih faktora proizvodnje.

Efikasnost takvih modaliteta već je afirmirana u Italiji i nekim skandinavskim zemljama, pa je ne treba preispitivati. Potrebno je samo razbijati domaće proizvodne kapacitete i prestrukturirati ih u pogonske jedinice (subproces) koji mogu međusobno (međupogonski) kooperirati.

Takva međupogonska suradnja temelj je širenju kolaborativne tehnologije kojoj moraju svesrdno pomagati vanjskotrgovinske organizacije koristeći se svim svojim poslovnim kontaktima.

Možda je previše smjela odluka o direktnom udaru na strukturu proizvodnje jugoslavenskih kombinatskih drvnoindustrijskih poduzeća. Stoga bi, možda, bilo korisno opravdanost te koncepcije razvoja proizvodnje i međunarodne trgo-

vine potvrđivati novim pogonima koji bi bili osnovani kao mješovita poduzeća u kojima bi dioničari bili domaća poduzeća drvne industrije i strane firme.

Ta bi se mješovita poduzeća koristila piljenom građom koja se sada izvozi u Italiju, a preuzela bi one subprocese za koje bi VAGOR-faktor bio niži. Takva strogo specijalizirana poduzeća bila bi fleksibilna za različite promjene, a činila bi i temelj za uvođenje takve tehnologije u domaća poduzeća. VAGOR-faktor je vrlo važan za uvođenje kolaborativne tehnologije među tvrtkama. Da bi jugoslavenska poduzeća postala interesantna za kolaboraciju među tvrtkama, moraju biti kompatibilna s firmama s kojima žele međupogonski surađivati.

Ako se govori o međupogonskoj suradnji s talijanskim proizvođačima, potrebno je bitno promijeniti odnose prema faktorima proizvodnje: radu i kapitalu.

Ne treba zanemariti komparativne prednosti relativnog bogatstva drvom, ali one se lako isotope ako ostali faktori proizvodnje nemaju dominantnu ulogu u nacionalnoj ekonomiji. Stoga je, osim tehnološkog prilagođavanja, potrebno provesti i prilagođavanje svih faktora koji utječu na kvalitetu proizvodnje u drvnjoj industriji, a to znači prijelaz na tržišnu privredu u kojoj bi do sada recesivni faktori (rad i kapital), uz dominantne faktore prirodno bogatstvo, imali bitnu ulogu.

Na taj će se način i komparativne prednosti »vent for surplus« konceptije u drvnjoj industriji disperzirati na komparativne prednosti u svim faktorima proizvodnje koji bitno utječu na proizvodnju i plasman jugoslavenskih drvnih proizvoda. Potrebno je naglasiti da je namještaj artikl na koji djeluju svi negativni i pozitivni efekti potrošačkog mentaliteta.

Zbog toga na cijenu tih proizvoda, osim cjenovnih faktora proizvodnje, sve više utječu necjenovni faktori proizvodnje (marka, žig, image, prezentacija, pakiranje, servis, unikatnost itd.) Komparativne prednosti u necjenovnim faktorima proizvodnje treba očekivati tek u tržišnim uvjetima privređivanja, u kojima se oslobađa golemi broj kreativnih i odgovornih subjekata u malim proizvodnim poduzećima.

LITERATURA

- [1] Mrkušić, Z.: Politička ekonomija međunarodnih ekonomskih odnosa, Liburnija, Rijeka, 1982.
- [2] Mrkušić, Z.: Dominacija multikompanija, »Otokar Keršovani«, Opatija, 1988.
- [3] Vojnović, M.: Transnacionalne korporacije, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 1981.
- [4] ECE/FAO: Annual Forest Products Market Review, Timber bulletin, Volume 40, No. 6., Geneve, 1987.
- [5] FAO: Yearbook of forest products, Rome, 1986.
- [6] FIRA Stevenage, London, 1988.
- [7] ISTAT: Statistica del commercio con l'estero, 1987.
- [8] Statistika spoljne trgovine SFRJ, Beograd, 1988.
- [9] XILON (mensile di economia, lavorazioni e cultura del legno) Assago (MI), 1988.

Recenzent: prof. dr. R. Sabadi